

Informe de práctica en Alimentos Cárnicos del grupo Nutresa

Richard Carmona Loaiza

Universidad Católica Luis Amigo

Negocios internacionales

Jaime Alberto Zuñiga

2024

Glosario

Cadena de valor: un conjunto de estrategias diseñadas para optimizar cada paso en la producción de un bien o servicio y reducir los costes productivos, aumentar las ganancias y hacer competitiva a una empresa.

La gripe aviar o influenza aviar: es una enfermedad viral altamente contagiosa que afecta tanto a aves domésticas como silvestres. Aunque con menos frecuencia, también se han identificado virus de influenza aviar en mamíferos, incluso en seres humanos.

La peste porcina africana: es una enfermedad viral altamente contagiosa de los cerdos domésticos y silvestres, con un índice de mortalidad que puede alcanzar el 100 %.

Termoregistro: dispositivos que registran mediciones de temperatura, humedad, sensor de luz y de ubicación en tiempo real para gestionar y controlar sus productos en tránsito.

Certificado análisis: documento que sirve para certificar que un producto tiene características físicas y químicas que se ajustan a unos parámetros acordados en las condiciones contractuales o vigentes en la normativa de producto del país de destino.

SAP: es un sistema de software integral que optimiza los procesos, mejora la productividad y brinda información estratégica en tiempo real a toda su organización.

Futuros: es un contrato entre dos partes que se comprometen a, en una fecha futura establecida y a un precio determinado, intercambiar un activo, llamado activo subyacente, que puede ser físico, financiero, inmobiliario o de materia prima.

Resumen Ejecutivo

En el presente informe se menciona como la empresa de Alimentos Cárnicos S.A.S del Grupo Nutresa fue creciendo durante los años, desde su fundación en el año 1935 con el nombre de Salsamentaria Suiza ubicada en la ciudad de Bogotá hasta la actualidad. Además, se muestra información de relevancia como lo es el objeto social, la misión, la visión, los valores corporativos, objetivos estratégicos entre otros, dando una imagen muy general de las dinámicas de la empresa.

En el contenido del documento también se presenta las funciones que el practicante de negocios internacionales desempeñó en el área de compras internacionales, hablando muy a profundidad de cada una de estas fundaciones. También se pueden observar las herramientas que el practicante utiliza día a día para realizar sus tareas, comentario del practicante sobre su crecimiento tanto profesional como personal y recomendaciones del practicante para el mejor desarrollo del próximo las próximas prácticas.

Índice de contenido

1. Antecedentes	6
2. Empresa Objeto de la Práctica	11
2.1 Objeto Social	11
2.2 Misión	11
2.3 Visión	11
2.4 Valores Corporativos	12
2.5 Objetivos Estratégicos	15
2.6 Rol Comercial	16
3. Agencia Objeto de la Prácticas	17
3.1 Cargo Desempeñado	17
3.2 Perfil del Cargo	17
3.3 Objetivo del Cargo:	17
3.4 Funciones a Realizar	18
3.5 Relación con otros Cargos	19
3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo	20
3.7 Condiciones de Trabajo	21
3.8 Entrenamiento	22
3.9 Competencias	25
3.10 Responsabilidades	27
3.11 Deberes	30
3.12 Riesgos del Cargo	30
4. Características de la Práctica	31
o 4.1 Justificación	31
4.2 Objetivo General	33
4.3 Objetivos Específicos	34
5. Informe Ejecutivo	35
5.1 Propuesta de valor	52
6. Aportes a mi Formación Personal	53
7. Aportes a mi Formación Profesional	53
8. Conclusiones	54
9. Recomendaciones	56
10. Referencias	

Índice de Ilustraciones

Ilustraciones 1. Historia de la empresa de Alimentos Cárnicos.	6
Ilustración 2. Organigrama del área de compras internacionales.	19
Ilustración 3. Tabla de códigos de Urner Barry.	35
Ilustración 4. Página de Urner Barry.	36
Ilustración 5. Página de Urner Barry.	36
Ilustración 6. Página de Urner Barry.	37
Ilustración 7. Página de Urner Barry.	38
Ilustración 8. Página de Urner Barry.	38
Ilustración 9. Tabla de códigos de Urner Barry.	39
Ilustración 10. Informe de mercado.	40
Ilustración 11. Página de Urner Barry.	41
Ilustración 12. Página de Urner Barry.	42
Ilustración 13. Página de Urner Barry.	43
Ilustración 14. Página de Urner Barry.	43
Ilustración 15. Página de Urner Barry.	44
Ilustración 16. Formato del resumen de situación de mercado cárnico.	45
Ilustración 17. Formato de noticias internacionales.	46
Ilustración 18. Formato de noticias nacionales.	47
Ilustración 19. Formato de noticias de la gripe aviar.	48
Ilustración 20. Formato de noticias de la peste porcina africana.	49
Ilustración 21. Carpetas de seguimiento.	50
Ilustración 22. Estructura de seguimiento.	51
Ilustración 23. Herramienta SAP.	51
Ilustración 24. Herramienta SAP.	52
Ilustración 25. Herramienta SAP.	53
Ilustración 26. Herramienta SAP.	54
Ilustración 27. Formato de información enviada al proveedor.	55
Ilustración 28. Formato de seguimiento.	55
Ilustración 29. Matriz de riesgo del área de compras internacionales.	57

Introducción

La empresa Alimentos Cárnicos S.A.S que hace parte del Negocio Cárnico del Grupo Nutresa le ha permitido al estudiante de negocios internacionales interactuar en un entorno real, consolidando el conocimiento y teoría de comercio exterior que el estudiante ha adquirido durante los años de estudio en la universidad.

El practicante debe de cumplir con unas funciones semanales que se enfocan en el proceso de investigación de mercado, participación en reuniones con proveedores, analizando eventos o situaciones que pueden afectar la industria cárnica y así evaluar las consecuencias para el Negocio Cárnico, y presentar informes de mercado para que los encargados de las negociaciones internacionales tengan un contexto del mercado y puedan tomar las mejores decisiones de compra.

Las prácticas dentro del área de compras internacionales de la empresa Alimentos Cárnicos S.A.S tiene una funciones semanales ya establecidas por los líderes del área, donde estos acompañarán y ayudarán al estudiante en el desarrollo de estas funciones. Además, los líderes podrán ceder funciones o dar actividades adicionales al practicante, siempre y cuando ellos lo vean como necesario y el practicante cuente con las capacidades.

El agente de prácticas, el estudiante y el asesor del estudiante tuvieron la oportunidad de aprender el uno del otro, complementando y consolidando sus conocimientos. El estudiante practicante tiene la oportunidad de entender aún más la dinámica del comercio internacional, y la empresa cuenta con el conocimiento nuevo que el estudiante puede ofrecer para ser más eficientes en el desarrollo de procesos.

1. Antecedentes

Ilustraciones 1. Historia de la empresa de Alimentos Cárnicos.



1935

Empieza el montaje de Salsamentaria Suiza en Bogotá.



1955

Inicia labores Salchichería Continental, más conocida con el nombre de Cunit, en la ciudad de Barranquilla.



1968

Nace Rica Rondo Industria Nacional de Alimentos S.A., empresa ubicada en el Valle del Cauca. Es fundada la empresa Mil Delicias, cuyo producto estrella es la pasta hojaldrada.



1970

El Grupo Empresarial Antioqueño obtiene dos importantes empresas cárnicas colombianas: Suizo y salchichería Continental. Como resultado de la asociación, la primera pasa a llamarse Frigorífico Suizo S.A. y la segunda recibe el nombre de Frigorífico Continental S.A.



1975

En una época de gran incremento en la producción de productos cárnicos enlatados, se constituye Frigorífico de Medellín S.A, empresa encargada del deshuese y almacenamiento de la materia prima cárnica para los productos Zenú.



1980

Se adquiere Tecniagro, empresa ubicada en Envigado - antioquia, a la cual se le asignan las funciones de comercialización de bovinos, cerdos y materia prima cárnica. Se crean las primeras granjas de cerdos que inician sus operaciones en el Oriente Antioqueño con la Granja La Esmeralda. Mil delicias se concentra en la línea de alimentos congelados.



1993

Frigorífico Suizo S.A opta por la razón social Suizo S.A e inicia su desarrollo y consolidación como Gran empresa nacional.



1996

Se compra un lote en el parque Industrial y Comercial del Cauca (Caloto) y nace jurídicamente Frigorífico del Sur S.A. Inicia operaciones Proveg Ltda., con la cual se fortalece la plataforma de producción para las empresas del Negocio Cárnico, respondiendo a la demanda de alimentos el segmento de vegetales enlatados.



1995

Las actividades de Tecniagro y Frigorífico de Medellín S.A fueron unificadas bajo una sola empresa, Tecniagro S.A.



1999

Inicia el proceso operativo en la planta de Caloto - Cauca.



2002

Rica Rondo pasar a ser integrante del Grupo Inveralimenticias S.A, y posteriormente de Inversiones Nacional de Chocolates.



2007

Se realiza la adquisición para el Negocio Cárnico de la empresa Colombiana Mil Delicias. Que entra a complementar lo hecho por Zenú con la marca Sofía Express en el segmento de platos listos congelados.



2008

Como producto de un sueño del Grupo Nacional de Chocolates se consolida Alimentos Cárnicos S.A.S, con la fusión de 7 empresas de alimentos colombianas: Rica Rondo, Suizo, Frigorífico Continental, Frigorífico del sur, Tecniagro, Proveg y productos Mil Delicias.

2010



Este patrimonio, junto con un excelente manejo de las marcas y la integración paulatina de una gran red de distribución, nos permiten construir una cultura empresarial de trabajo y compromiso que la gente reconoce y es un ejemplo para toda la industria Colombiana.

(Grupo Nutresa, s. f.)

2. Empresa Objeto de la Práctica

Empresa: Alimentos Cárnicos S.A.S.

2.1 Objeto Social

“Construir un mundo mejor donde el desarrollo sea para todos”(Grupo Nutresa, 2022a).

2.2 Misión

“La misión de nuestra Compañía es la creciente creación de valor, logrando un retorno de las inversiones superior al costo del capital empleado”(Grupo Nutresa, 2022a).

2.3 Visión

Nuestra estrategia está dirigida a duplicar, al año 2030, las ventas logradas en 2020; obteniendo retornos superiores al costo de capital empleado.

Para lograrla ofrecemos a nuestro consumidor alimentos y experiencias de marcas conocidas y apreciadas; que nutren, generan bienestar y placer; que se distinguen por la mejor relación precio/valor; disponibles ampliamente en nuestra región estratégica; gestionados por gente talentosa, innovadora, productiva, comprometida y responsable, en un marco de desarrollo sostenible.

Esta nueva estrategia se basa en un nuevo mapa de valor enmarcado en las tres dimensiones del desarrollo sostenible. La estrategia promueve la cooperación con las personas, los aliados y la sociedad; impulsa la Inspiración

del desarrollo, el crecimiento y la innovación y fomenta la Preservación del planeta.

Para lograr las metas propuestas, la Organización seguirá fortaleciendo las redes de apoyo con los grupos de interés, conscientes de la importancia del valor compartido, la construcción de relaciones de confianza y el logro de acuerdos comunes para seguir teniendo el propósito superior de que el desarrollo sea para todos.(Grupo Nutresa, 2022a)

2.4 Valores Corporativos

Autonomía con coherencia estratégica

“Tomamos decisiones ágilmente de acuerdo con los objetivos corporativos y desarrollamos el potencial de cada Negocio y geografía de forma coherente con los propósitos de la Organización”(Grupo Nutresa, 2022a).

Buen gobierno corporativo

Actuamos con transparencia y divulgamos información oportuna y confiable; velamos por los intereses de nuestros accionistas, buscando siempre un efecto positivo para todos los grupos relacionados en el marco de nuestro Código de Buen Gobierno. Asimismo, actuamos en coherencia y siempre protegemos la reputación de nuestra Organización.(Grupo Nutresa, 2022a)

Ciudadanía corporativa responsable

Gestionamos nuestras actividades de forma sostenible, viable y equitativa para gestionar las posibilidades de las generaciones futuras; además reducimos el efecto de nuestras actividades sobre el medioambiente y tenemos en cuenta las

expectativas y necesidades de nuestros grupos relacionados, todo en POS del bienestar común.(Grupo Nutresa, 2022a)

Productividad y competitividad

Generamos ventajas competitivas basadas en la diferenciación y en el valor de nuestras marcas y capacidades de llegada al mercado; igualmente gestionamos la transformación digital para contribuir al desarrollo y a la productividad: también. disponemos de una actuación ágil y eficiente para atraer, desarrollar y fidelizar el mejor talento para nuestro Grupo. Así promovemos las transformaciones que mejoren la productividad laboral de los procesos y del capital con las mejores prácticas globales.(Grupo Nutresa, 2022a)

Innovación efectiva

Incentivamos y reconocemos la innovación, impulsamos el emprendimiento y gestionamos el ecosistema de innovación. De igual manera. Fortalecemos la generación. conservación. protección. transferencia y aplicación de coruximientos en toda la Organización, Siendo nuestros clientes, consumidores y compradores los que nos inspiran a innovar para entregarles una oferta diferenciada y de alto valor.(Grupo Nutresa, 2022a)

Desarrollo de nuestro talento

Potenciamos el talento de nuestra gente a través del reconocimiento, el respeto del ser y formación. y propiciamos ambientes y climas de trabajo estimulantes para la gestión. Impulsamos el desarrollo integral de las personas. con un alto cuidado de la vida; gestionamos la diversidad y la inclusión: y fomentamos un

pensamiento y una actuación globales en el marco de nuestro Modelo de Liderazgo.(Grupo Nutresa, 2022a)

Integridad

Actuamos con rectitud. administramos con transparencia y honestidad. lideramos con el ejemplo y cumplimos estrictamente la ley, las políticas, las normas y los compromisos de confidencialidad en el ejercicio de nuestro trabajo. Por lo anterior. podemos decir que actuamos en coherencia con los principios y valores de la Organización.(Grupo Nutresa, 2022a)

Gestión colaborativa

“Promovemos la gestión con grupos relacionados apoyados en nuestras competencias y en la tecnología: además, trabajamos por procesos, Con claridad y oportunidad, para generar valor en todas las geografías donde tenemos presencia”(Grupo Nutresa, 2022a).

Alimentos confiables y vida saludable

Cuidamos y aseguramos la inocuidad en nuestros productos, propiciamos buenas prácticas en toda la cadena de valor y cumplimos a cabalidad las normas sanitarias y de rotulado Asimismo, ofrecemos a los consumidores productos y menús que les brinden alternativas de nutrición y bienestar y promovemos estilos de vida saludable, comunicación transparente y un etiquetado Claro en los empaques. Buscamos siempre la satisfacción. bienestar y nutrición de nuestros consumidores con productos seguros y de calidad.(Grupo Nutresa, 2022a)

2.5 Objetivos Estratégicos

La sostenibilidad es el marco de actuación en nuestra empresa, y se fundamenta en la búsqueda del progreso de las personas a través del desarrollo integral de capacidades, la seguridad alimentaria y los negocios inclusivos; y en la preservación del planeta mediante soluciones circulares, ecoeficiencia y abastecimiento responsable. La conservación del capital natural y el progreso del capital social son nuestras prioridades y están directamente relacionadas con la capacidad de gestionar los negocios atendiendo las expectativas y las necesidades de nuestros grupos relacionados.

En tal sentido, gestionamos los riesgos, capitalizamos las oportunidades, fortalecemos permanentemente nuestra cadena de valor, la calidad de los productos, experiencias y servicios, y buscamos la excelencia en las prácticas de gobierno corporativo.(Grupo Nutresa, 2023a)

Cooperando con las personas, los aliados y la sociedad

Grupo Nutresa contribuye al desarrollo humano y territorial de los países donde opera para fortalecer el potencial de las personas, poniendo al servicio de la sociedad y de los aliados todo su conocimiento, prácticas y experiencias mediante la colaboración y la implementación de iniciativas pertinentes, eficaces y sostenibles que impacten en la mejora del aprendizaje e impulsen en los grupos relacionados la competitividad, el respeto por los derechos humanos, el bienestar, la salud y la nutrición. Lo anterior soportado en la adquisición de

nuevos saberes que permitan desarrollar innovaciones de alto impacto y relevancia.(Grupo Nutresa, 2022b)

Preservando el planeta

Grupo Nutresa trabaja en la implementación y ejecución de sistemas de gestión ambiental efectivos, basados en la mejora continua, la prevención y control de la contaminación, la protección del medio ambiente, la ecoeficiencia en su cadena de suministro buscando preservar la biodiversidad, y la reducción del impacto ambiental de sus productos en su ciclo de vida, lo que contribuye con una armónica relación entre el crecimiento rentable y el desempeño ambiental y donde la ecoeficiencia sea el criterio de decisión.(Grupo Nutresa, 2022d)

Inspirando el desarrollo, el crecimiento y la innovación

Grupo Nutresa trabaja por la permanente creación y distribución de valor para sus grupos relacionados a través de movilizadores relevantes, como la actuación corporativa ética y transparente, y el desempeño en los mercados, que se apalanca en el desarrollo de las geografías, el crecimiento, la competitividad y la transformación digital para generar un modelo de negocio que se adapta a un entorno global, cambiante y retador.(Grupo Nutresa, 2022c)

2.6 Rol Comercial

“El Negocio Cárnicos produce y comercializa carnes frías procesadas, carnes maduradas, embutidos y vegetales enlatados, platos listos preparados, pasabocas, champiñones, carnes frescas, pescados y atún, así como un variado portafolio de productos basados en proteína vegetal.”(Grupo Nutresa, 2023b)

3. Agencia Objeto de la Prácticas

Alimentos Cárnicos S.A.S.



3.1 Cargo Desempeñado

Analista del área de compras internacionales

3.2 Perfil del Cargo

El practicante del área de compras internacionales de Alimentos Cárnicos S.A.S. Este cargo permite al practicante desarrollar y obtener habilidades en el campo del comercio internacional, enfatizando en el análisis de mercado. El practicante debe de tener un manejo medio y avanzado de bases de datos, para así proporcionar las gráficas más adecuadas para un correcto análisis, y proporcionar las bases de datos para tomar las mejores decisiones. El identificar y usar bases de datos confiables y de alta calidad será una habilidad importante para el practicante y será de alto valor para el área.

3.3 Objetivo del Cargo:

El objetivo del practicante de compras internacionales en Alimentos Cárnicos S.A.S. es adquirir conocimientos y habilidades para el efectivo desempeño como analista del área de compras. Por medio de la participación constante con las labores

del área de compras internacionales, el practicante ayudará al correcto y eficiente desempeño en el análisis del mercado internacional. El aprendizaje ayudará a la empresa a identificar los posibles riesgos y oportunidades que se están dando en el mercado para tomar las mejores decisiones de compra.

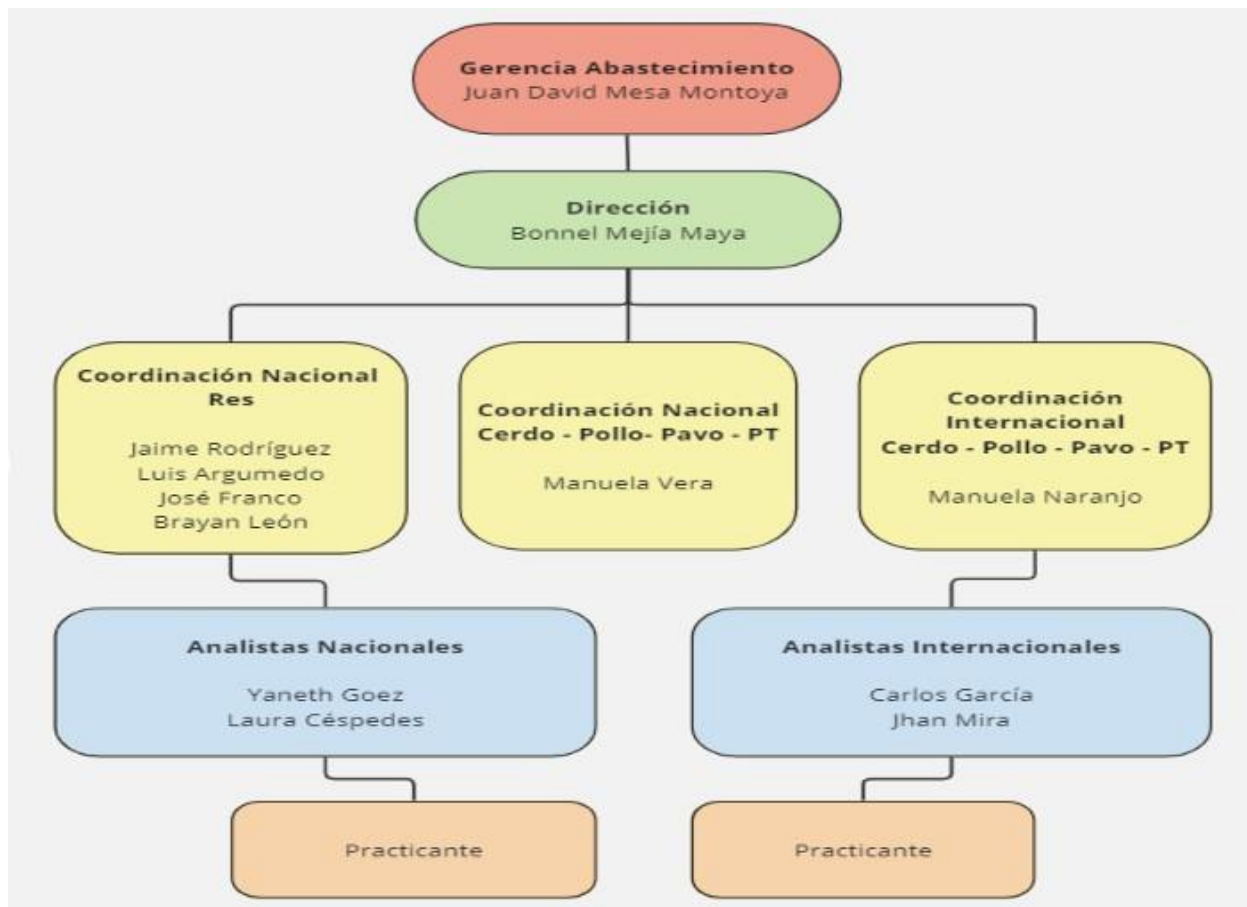
3.4 Funciones a Realizar

- Realizar informes de mercado para facilitar la toma de decisiones estratégicas en el ámbito de compras internacionales.
- Generar informes a partir de información de proveedores, proporcionando datos clave relacionados con compras internacionales.
- Monitorear las restricciones para productos no elegibles en Colombia debido a la gripe aviar para tomar medidas preventivas.
- Actualizar semanalmente las noticias relevantes sobre la fiebre porcina africana (PPA) que puedan afectar las decisiones de compras internacionales.
- Realizar investigaciones de mercado para identificar oportunidades y riesgos en nuevos mercados.
- Elaborar informes detallados sobre los entornos relacionados con las operaciones de compras internacionales.
- Participar en reuniones del grupo primario para compartir información y colaborar en la toma de decisiones.
- Asistir a reuniones de actualización de noticias para estar al tanto de novedades y cambios en el entorno comercial internacional.

- Colaborar en la socialización de investigaciones realizadas, compartiendo conocimientos con otros miembros del equipo.
- Realizar seguimientos de termoregistro para garantizar el cumplimiento de los estándares de calidad en el transporte de productos. (*funciones practicante compras internacionales ., s. f., pp. 1-2*)

3.5 Relación con otros Cargos

Ilustración 2. Organigrama del área de compras internacionales.



(Presentación inducción negociación internacional 2024.pptx, s. f.)

La relación que tiene el practicante de compras internacionales con los dos analistas internacionales (Carlos Garcia y Jhan Mira) es de apoyo en las operaciones y actividades de análisis, gestionando informes que son relevantes para los analistas de la empresa, y tener las mejores bases de datos para tomar las mejores decisiones. Y en algunas ocasiones la coordinadora internacional y el director del área asignan algunas actividades al practicante.

En esta relacion tambien se da la retroalimentación por parte de los analistas, la coordinadora y el director a el practicante, para el crecimiento personal y profesional de este, así se puedan hacer correcciones de la mejor manera y que el practicante se empape aún más de la operaciones de la empresa.

3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

Para el desarrollo de la práctica, la empresa pone a disposición de los practicantes las siguientes herramientas y equipos para la correcta ejecución de las labores asignadas

Portatil

El portátil es la herramienta fundamental que el practicante necesita para desempeñar su labor en la empresa, ya que el dispositivo tendrá toda la información que se requiere para el aprendizaje y correcto desarrollo del cargo. Además, permite la constante comunicación con los jefes del área. El portátil viene con su respectivo mouse y cargador.

Carnet

Este nos permitirá la entrada a la sede de alimentos cárnicos guayabal, ya que en el portería nos identificarán por medio de este, y las entradas tienen sensores que

solo quitan el seguro de las puertas con el carnet de la empresa. También registra la hora de llegada y de salida del dueño del carnet, por todo esto es importante que se tenga cuidado con el manejo de este documento de identidad corporativo.

Guaya y soporte del portátil

Son herramientas que permiten cuidar el portátil dentro del área de trabajo, brindando una correcta ventilación y fijación en el escritorio.

Bolso

Se brinda este material para que el practicante guarde sus objetos personales y otras herramientas que se brindan dentro de la empresa.

SAP

Es una herramienta digital que permite visualizar información de relevancia de las operaciones de la organización.

Urner Barry

Página web que permite obtener información con relación al mercado norteamericano de carne, mencionando tendencias y situación de mercado de ciertas proteínas.

CANVA

Sitio web que permite dar una buena visualización a la información que se presenta a los líderes.

3.7 Condiciones de Trabajo

El practicante desempeña su labor o trabajo en la sede de alimentos cárnicos guayabal 100% de manera presencial, en uno de los asientos del coworking. La

presencialidad se puede cambiar por trabajo remoto si se presenta una situación de fuerza mayor que amerite la ausencia del practicante de manera presencial. Si la falta es por casos externos a la empresa y de fuerza mayor, debes de hablarlo con tu jefe inmediato para que este corrobore la situación y te dé el permiso. En algunas ocasiones se está por fuera de la sede de alimentos cárnicos Guayabal para realizar actividades de acompañamiento a tus jefes o de aprendizaje profesional y personal, donde te desplazas a otras sedes de la empresa o lugares que tengan relación con la empresa.

Algunos escenarios que llevan al practicante a estar fuera de la empresa podrían ser la participación en los voluntariados que realiza en Grupo Nutresa, acompañamiento a recorridos en las plantas de producción a interesados en el proceso, como proveedores o clientes.

3.8 Entrenamiento

la empresa destinó un periodo de una semana para que el nuevo practicante para que se familiarizarse con las operaciones y actividades que se realizaban dentro del área de compras internacionales. Esta capacitación se da la semana antes de que el estudiante tome oficialmente el cargo como practicante. Se tomarán las inducciones de manera virtual, definiendo los horarios y las días de encuentro de acuerdo a la disponibilidad del estudiante escogido para tomar el cargo de practicante y el tutor en la empresa. Los encuentro pueden ser los días que tuto crea pertinente y que el estudiante pueda, y el tiempo de cada encuentro puede ser de media hora a una hora, o más se así se requiere

La empresa asigna al practicante de compras internacional actual para que capacite al practicante que tomará su lugar. La encargada de esta capacitación es Luisa Fernanda Gamboa Galvis, quien estuvo en el cargo por 6 meses y tiene total dominio de las funciones como practicante.

Una vez se posiciona el nuevo practicante, ya se da el acompañamiento por los dos analistas del área de compras internacionales (Carlos Garcia y Jhan Mira) para que éste consolide las funciones y actividades del practicante. Los analistas estarán muy atentos a cualquier novedad o inquietud que se tengan en el área, siendo una gran apoyo para el proceso de aprendizaje del practicante.

Nombre:Luisa Fernanda Gamboa Galvis

Cargo:Practicante de compras internacionales 1-2024

Funciones

Recopilación de información

Nombre:Luisa Fernanda Gamboa Galvis

Cargo:Practicante de compras internacionales 1-2024

Se le enseña al practicante a utilizar una página llamada Urner Barry, donde se encuentra información de relevancia de la industria cárnica estadounidense e internacional. Con esta página se actualiza los precios de ciertos cortes en el mercado norteamericano, además de la gráfica que muestra los precios de cortes varios años atrás. También se identifica la cantidad de carne importada por varios países, los precios de carne de res y cerdo a nivel nacional, etc. Toda esta información se presenta en una plantilla ya establecida por la empresa, y se les envía por correo a varios

miembros de la empresa para que estén al tanto de la variación de los precios de la carne nacional e internacionalmente.

Otra actividad se realiza también con la página de Urner Barry, donde se encuentra las tendencia o la situación de mercado en estados unidos de la carne de res, cerdo, pollo, pavo, salmón, tilapia y camarón.

Se utilizan los boletines de andes global para identificar la asertividad de los futuros en ciertos cortes de carne de cerdo.

Investigación

Nombre:Luisa Fernanda Gamboa Galvis

Cargo:Practicante de compras internacionales 1-2024

El practicante contará con una plantilla donde se presentan noticias de relevancia para la empresa y del área de compras, tanto de nivel nacional como internacional, donde se deberá de actualizar semanalmente la información. El practicante contará con fuentes de información que le permitirá identificar las noticias de importancia para el área, siendo estas fuentes de información confiables y seguras; para no generar desinformación dentro de la empresa.

Se le muestra al practicante el formato que debe de seguir para presentar la situación de la gripe aviar y la peste porcina africana a nivel nacional e internacional. En la presentación de estos documentos se deberá ingresar a la página de la organización mundial de la sanidad ambiental para ver por medio de un mapamundi donde están activas las enfermedades, y consultar noticias que de datos de la propagación de estas.

Seguimiento

Nombre:Luisa Fernanda Gamboa Galvis

Cargo:Practicante de compras internacionales 1-2024

En este proceso el practicante aprenderá a utilizar una herramienta implementada por la empresa llamada SAP, con esta herramienta el practicante tendrá que verificar si se entregaron las cantidades de materia prima (carne) solicitadas por la empresa, viendo así el nivel de cumplimiento de los pedidos. Esta verificación se debe de realizar semanalmente, y una vez ingresada la cantidad recibida a un documento de google, se le enviará el documento actualizado a una persona del área de compras.

En esta actividad, gestión cargo enviará un archivo donde se aprecia en que cargas internacionales se utilizaron termoregistro. Cuando se identifiquen las cargas que no contaron los termoregistros se contactan con los proveedores para conocer el motivo por el cual no se tenía el termoregistro en la carga.

3.9 Competencias

Conocimiento de comercio internacional

El practicante debe de tener las bases teóricas de comercio exterior, incluyendo la teoría básica de oferta y demanda.

Uso de herramientas de google space

Tener un buen dominio de las herramientas de google space como google sheets, google docs,etc, será de suma importancia para realizar las actividades dentro de la empresa.

Uso de herramientas de office

Conocer y manejar correctamente las herramientas de microsoft, word, excel, powerpoint, son de constante uso en las labores que desarrolla el practicante dentro del área de compras internacionales.

Habilidades de comunicación

El contar con buenas habilidades de comunicación oral y especialmente escrito, será de importancia para compartir de manera asertiva las ideas y redactar de manera clara los documento que entra el practicante.

Habilidad de trabajar en equipo

Poder colaborar efectivamente con los demás integrantes del área de compras será una habilidad muy necesaria, además que en algunas ocasiones se debe de trabajar con personas de otras áreas.

Gestión de tiempo

Tener un buen manejo del tiempo permitirá que cumplas con las diferentes entregas que debes de presentar diariamente, siendo así más eficiente y oportuno.

Ética profesional

Mantener té bajo unos altos estándares de ética profesional, cumpliendo totalmente con la normatividad de la empresa y dando una manejo adecuado de la documentación de la empresa.

Proactivo

El presentar propuestas innovadoras o mejorar procesos para ser más eficientes en las actividades que se dan dentro de las área de compras, es una habilidad muy

valorada por el equipo.

3.10 Responsabilidades

Las siguientes responsabilidades se deben de presentar semanalmente y de una manera muy clara y oportuna, debido a que las actividades se comparten con los integrantes del área de compras internacionales y con otros externos al área, siendo información de vital importancia para la toma de decisiones. Además, cada una de estas actividades tienen un formato o un tipo de presentación ya establecido, y en caso de una modificación muy notable se le debe de comunicar a tu líder inmediato.

Informe semanal

Esta es una de las actividades principales y más extensas que el practicante debe de presentar. Para el desarrollo de esta actividad el practicante debe de utilizar una plataforma llama Urner Barry, donde se toma los precios promedios de diferentes cortes de carne del mercado norte americano, comparando los precios actuales con los precios de la semana pasada; viendo así la variación de los precios. Además, de esta página también se toma las gráficas actualizadas donde se puede ver los valores semanales de 3 años así atrás. Las cantidades de exportación de cerdo mensual de ciertos países también deben de estar en el informe y con su respectiva gráfica. En este informe semanal también se muestra la variación y las gráficas de precios a nivel nacional, pero para la recopilación de esta información se utilizan las páginas de central ganadera y la asociación porkColombia. Y por último, se toman los futuros de los precios de cerdo y res de la página CME group, para tener la percepción de los posibles precios de unos meses adelante.

Seguimiento de proteínas

En esta actividad se requiere utilizar la página web de la Urner Barry, leyendo de esta páginas los artículos de los diferentes cortes de carne (cerdo, res, pollo, pavo, salmón, tilapia y camarón) que muestran el comportamiento que tienen en el mercado estadounidense y algunos en otros países, los niveles de refrigeración del mercado y los futuros de la carne.

Enviar correo solicitando precios

Todos los lunes se envía un correo para solicitar los precios de cortes de cerdo a uno de los proveedores, para hacer el seguimiento de la evolución o variación de los precios, redactando el correo de manera profesional y amable. Una vez el proveedor te envíe el correo con los precios, se responde agradeciendo por la información. Los precios de los cortes se ingresan en una hoja de google sheets, donde ya se tiene una estructura que permite ver la variación porcentual de los precios, relacionando los precios de la semana presente con la semana anterior. Además, algunos de los precios se encuentran en la página de la Urner Barry.

SAP

En este proceso el practicante debe utilizar la Herramienta digital SAP que utiliza la empresa, que contiene información de gran valor para la organización . Uno de los integrantes del área de compras internacionales te envía un correo con la cantidad de los pedidos de ciertos cortes de carne, y se debe de ingresar a SAP para verificar si se cumplió con la cantidad solicitada.

Termoregistros

Gestión cargo envía un correo en el que se puede ver las cargas en las que se utilizaron termoregistros para hacer el seguimiento de la temperatura. Si alguna de estas cargas no cuenta con el termoregistro, el practicante debe enviar un correo al respectivo proveedor para solicitar una respuesta del por qué no se empleó el termoregistro; y una vez se reciba la respuesta, se responde al proveedor para agradecer por la respuesta y recordar que es muy importante para la empresa que se implemente esta tecnología en las cargas. Posteriormente, se hace el seguimiento de las respuestas, registrando la persona que responde el correo y la fecha de respuesta.

Noticia de la gripe aviar y la peste porcina africana

Se debe de hacer seguimiento a las gripe aviar y a la peste porcina africana tanto nivel nacional como a nivel mundial, y teniendo especial cuidado en los países donde se ubican los principales proveedores. Las páginas de noticieros internacionales confiables y páginas enfocadas en la sanidad animal son de gran relevancia para el desarrollo de esta actividad.

Proyección Andes Global

En esta actividad el practicante ingresa a la página de Andes global para hacer el uso de los boletines que se publican allí cada 15 días, en los que se pueden ver los precios futuros de ciertos cortes de carne de cerdo. Con esta información el practicante verifica la asertividad de los precios de los cortes, utilizando funciones de google sheets.

Noticias nacionales e internacionales

En esta tarea se debe de buscar noticias a nivel nacional e internacional que puedan tener relación con un riesgo o una oportunidad para el área de compras internacionales o la empresa, utilizando fuentes de información confiables como noticieros y páginas especializadas o enfocadas en el sector de la carne; con énfasis en las proteínas de cerdo, pollo, res, tilapia, salmón y camarón. Otros temas de importancia son las relacionadas con los proveedores activos, la situación de mercado de los países en donde se encuentran los proveedores, las tendencias de consumo y producción tanto a nivel nacional como internacional.

3.11 Deberes

El practicante debe estar muy atento a cualquier solicitud que tenga alguno de sus líderes, en cuestión de seguimiento de sucesos o situaciones que puedan afectar a la empresa. Siendo ejemplos de esto, paros en la vías nacionales, cierres portuarios, etc.

Participar en las capacitaciones de practicantes desarrollados por DHO, asistiendo a los lugares y a la hora indicada de los encuentros.

Proporcionar a los líderes cualquier tipo de dato que el practicante maneje; como los precios de algunos cortes de carne, la TRM de la semana, etc.

3.12 Riesgos del Cargo

El no cumplir con el horario completo de la jornada laboral puede llevar a que la entidad en la que se está desarrollando las prácticas pueda cancelar el proceso, informando a su vez a la universidad.

El compartir información delicada con entidades o personas externas a la empresa puede llevar a sanciones, siendo más claras las consecuencias en el contrato de prácticas que se firmó con la empresa.

4. Características de la Práctica

o 4.1 Justificación

Siendo alimentos cárnicos una de las empresas más destacadas del grupo Nutresa, teniendo alcance tanto a nivel nacional como internacional; el contacto que se tiene con el extranjero es constante y permanente, siendo los encargados de estas interacciones el personal del área de compras internacionales. El practicante del área de compras internacionales cuenta con una gran oportunidad de poner en práctica todo el conocimiento y teoría que se obtuvo durante toda la carrera, consolidando así todos los conceptos de manera exitosa. Además, el practicante está expuesto a escenarios o situaciones que lo llevarán mejorar sus habilidades blandas, la investigación y la ética profesional, habilidades y cualidades que son primordiales para todo negociador internacional.

En primer lugar, el practicante estará en constante interacción con el personal del área de compras internacionales y otros practicantes de diferentes áreas, ya sea por las reuniones que se dan semanalmente con el equipo de compras internacionales o por el primer contacto del día que se da con los compañeros del salón de trabajo; siendo escenarios que permiten mejorar las habilidades de comunicación y escucha activa, fundamentales para cualquier futuro negociador internacional.

En segundo lugar, las reuniones o grupos primarias del área de compras internacional siempre se dan en torno a eventos que se dan en el exterior o que tiene relación con el proceso de abastecimiento internacional, lo que lleva al practicante a estar en constante relación o interacción con los conceptos o teoría de comercio exterior. Siendo algunos ejemplos de la consolidación del conocimiento de comercio exterior los siguientes temas, cuando se habla del valor en dólares de la carne en el mercado norteamericano, la salida de la mercancía de los puertos en el país de origen y la entrada en los puertos del país de destino, la formulación de la cadena de valor de una mercancía, el incoterm que se establece con el proveedor, etc. Además, las responsabilidades o actividades que le corresponde realizar semanalmente al practicante también permite aprender y fortalecer el conocimiento, debido a que se debe de investigar y hacer seguimiento a situaciones que se dan en diferentes países alrededor del mundo, que se relacionan con la investigación de mercado y la teoría de oferta y demanda.

Y en tercer lugar, la ética y el crecimiento profesional son dos aspectos que se recalcan y se incentivan dentro de la organización, desarrollando capacitaciones y haciendo seguimiento a cada uno de los practicantes de la compañía. Además, el área de recursos humanos (DHO), cita constantemente a los practicantes para identificar alguna situación que se pueda mejorar o en la interacción o convivencia con los compañeros de la empresa y los líderes.

La empresa de alimentos cárnicos, o más específicamente, el grupo nutresa,

realiza grandes labores sociales a lo largo de todo el territorio donde las diferentes empresas hacen presencia. Una de las acciones o procesos en los que la empresa tiene impacto positivo es en la alimentación de algunas comunidades, con la donación de alimentos a los bancos de comida; un apoyo económico a algunos de los empleados de la empresa, para continuar con el crecimiento profesional; voluntariados en diferentes comunidades, para mejorar la imagen o infraestructura de colegios y parques; etc.

En conclusión, el proceso de prácticas dentro de la empresa de alimentos cárnicos es una gran oportunidad de crecimiento para un futuro personal de negocios internacionales. Para el practicante hacer parte de los procesos del área de compras internacionales es una gran oportunidad para aplicar el conocimiento que se obtiene durante los años de estudio, mejorar sus habilidades blandas y ética profesional. Además, la empresa impacta de manera positiva en los lugares donde se sitúa, beneficiando tanto a las personas que integran la compañía como a las comunidades cerca de esta.

4.2 Objetivo General

Contribuir al área de compras internacional de la empresa de alimentos cárnicos S.A.S mediante el seguimiento y el análisis del mercado cárnico tanto a nivel nacional como internacional y otros procesos relacionados con el área, proporcionando así información y datos de relevancia que permiten tomar las decisiones más convenientes para la empresa. A su vez, se fortalecen habilidades y conocimiento en área de negocios internacionales, dando se así un crecimiento profesional.

4.3 Objetivos Específicos

-Realizar el seguimiento a la variación de precios de diferentes proteínas a nivel nacional e internacional.

-Presentar la situación del mercado cárnico en Estados Unidos.

-Investigar noticias de relevancia para la empresa tanto de nivel nacional como internacional.

-Identificar noticias que mencionan la expansión o estado de la gripe aviar y la peste porcina africana a nivel mundial.

- Verificar la cantidad de los pedidos de materia prima que se reciben.

- Comprobar que el proveedor si implementa los termoregistros en la carga.

5. Informe Ejecutivo

Realizar el seguimiento a la variación de precios de diferentes proteínas a nivel nacional e internacional:

En primer lugar se ingresa a un documento de sheets donde están los códigos de todos los cortes que se necesitan buscar en la Urner Barry. En la ilustración presentada a continuación se puede ver la página de sheets.

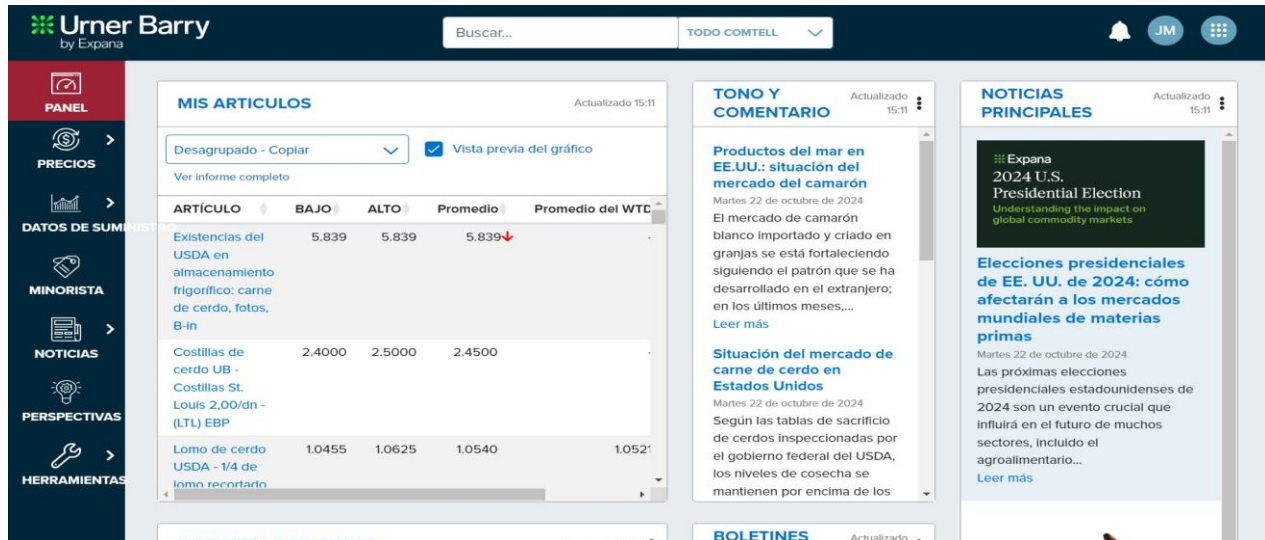
Ilustración 3. Tabla de códigos de Urner Barry.

URNER BARRY'S						VARIOS					
						Sem	Precio EXW USD lb	Precio CIF USD KG	Precio DDP COP KG	Variación	
2	Maíz amarillo (Kansas City, EE. UU.)	3289	https://www.combell.com/markets/items/3289	Maíz amarillo Omaha, EE. UU	3290						
3	Pavo (Pechuga deshuesada y sin piel, congelada)	1049	https://www.combell.com/markets/items/1049	Pavo (carne de muslo, deshuesada y sin piel)	1051						
4	Pavo (Escapula congelada)	1054	https://www.combell.com/markets/items/1054			40	\$4.00	\$9.15	\$40.077	0,0%	
5	Cerdo (Recorte de canal de cerdo)	4021	https://www.combell.com/markets/items/4021	Cerdo (recorte en caja 72% congelados)	11847						
6	Cerdo (Picnic)	11681	https://www.combell.com/markets/items/11681	Jamon de cerdo	11768						
7	Cerdo (Jamon de cerdo, Paquetes de jamón en c...	11756	https://www.combell.com/markets/items/11756	Panceta de cerdo (Panceta descortezada)							
8	Cerdo vegetal (combinación de recorte de jamón...	13564	https://www.combell.com/markets/items/13564	Butt de cerdo USDA	11798						
9	Cerdo (Lomo de Cerdo, Solomillo Deshuesado, C...	11622	https://www.combell.com/markets/items/11622	Recortes de cerdo 42%	3792						
10	Cerdo (Jamon de 3 musculos a azul)	11743	https://www.combell.com/markets/items/11743			41	\$1.5569	\$3.76	\$18.217	-0,022	
11	Cerdo Europa (Excel H.C. Alema-Esp)		https://www.3tres3.com/cotizaciones-de-ajonjol/								
12	World Pig Prices (Pagina)		https://agriculture.ec.europa.eu/data-and-analysis/marke.htm?news/news/market-observatories/meat/pig/meat/s1/estistica_en								
13	Carne de cerdo (producción/matanza)	3302	Millones de libras	Cerdo (Matanza, inspeccionada USDA)	3298	Peso					
14	Noticia Internacional						40	\$1.967	0,38		
15	Noticia Nacional						41	\$8.346	12,3%		
16	Raza de pollo (Excel-grafica p.pollo)		https://www.ams.usda.gov/mnreports/ami_3646.pdf	Pollo (pechugas, deshuesadas, sin piel)	522						
17	Pollo (pollo separado, algo de piel, 15-20 % de...	617		Pollo (pollo separado, algo de piel, 15-20 % de...	618						
18	Pollo UB - Pechugas del este EBP	58		Pollo UB - Carne de corte oriental con menos...	525						
19	Pollo (pechugas, deshuesadas/sin piel) Maripos...	994	https://www.combell.com/markets/items/994	Pollo (Pechuga mediana oriental, deshuesad...	7969						
20	Max Cerdo					Junio	1,28	1,26	\$ 15.274		
21	Max Macho					Julio	1,29	1,26	\$ 15.274		
22	Beef	4926	https://www.combell.com/markets/items/4926	Beef	2998	Peso	Agosto	1,32	1,31	\$ 15.770	
						Septiembre	1,38	1,34	\$ 16.067		

(Alimentos Carnicos S.A.S, s. f.)

Cuando se conozca donde se ubican los códigos de cada corte, se ingresa a la página de la Urner Barry, página especializada en el sector cárnico de los Estados Unidos y otros lugares del mundo. En la siguiente ilustración se puede observar la bandeja de opciones de la página web:

Ilustración 4. Página de Urner Barry.



(Urner Barry, s. f.)

En la parte superior en el centro, se inserta el respectivo código del corte de carnes que se necesita, lo que lleva al link dónde se encuentran el histórico de precios del corte de carne que se requiere, además su gráfica. siendo la siguiente ilustración un ejemplo de esto.

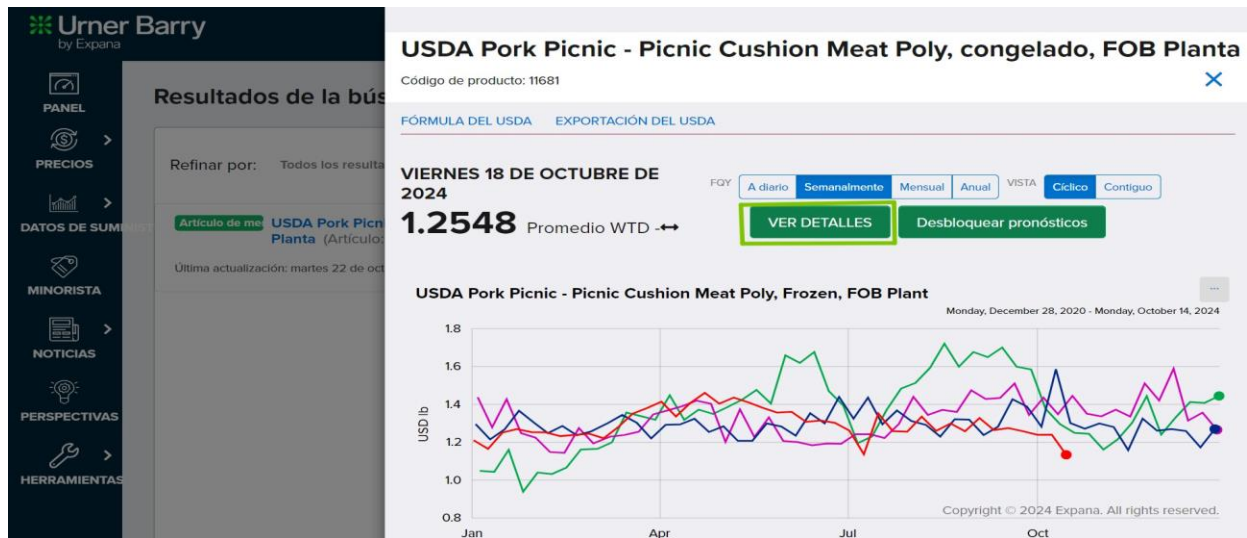
Ilustración 5. Página de Urner Barry.



(Urner Barry, s. f.)

Posteriormente se da click en el botón más detalles, como se aprecia en la siguiente ilustración.

Ilustración 6. Página de Urner Barry.



(Urner Barry, s. f.)

Una vez se da click en el icono más detalles, se puede ver la gráfica del histórico de precios del corte que se estaba buscando, con la opción para filtrar la información por rangos de tiempo, además, se muestra la tabla de precios del rango de tiempo que se aplicó. Se puede observar en las siguientes ilustraciones.

Ilustración 7. Página de Urner Barry.



(Urner Barry, s. f.)

Ilustración 8. Página de Urner Barry.

The screenshot shows the Urner Barry website interface displaying a table of weekly average prices for 'USDA Pork Picnic - Cojin de picnic Carne de policarbonato, congelada, FOB Planta'. The table is titled 'WtdAvg - dólar estadounidense lb' and includes columns for the period, 2021, 2022, 2023, 2024, Promedio de 3 años, and SF 3 años. The data is as follows:

Periodo	2021	2022	2023	2024	Promedio de 3 años	SF 3 años
16/09/2024	1.6008	1.5127	1.4289	1.2770	1.5141	114%
26/08/2024	1.6787	1.4764	1.3215	1.2599	1.4922	112%
9/9/2024	1.7024	1.4361	1.2847	1.2664	1.4744	111%
12/08/2024	1.7229	1.3732	1.2322	1.2623	1.4428	108%
2/9/2024	1.6516	1.4307	1.2401	1.3296	1.4408	108%
23/09/2024	1.5866	1.3464	1.3902	1.2604	1.4411	108%
29/07/2024	1.5154	1.4420	1.3144	1.2577	1.4239	107%
19/08/2024	1.6010	1.3621	1.3237	1.3014	1.4289	107%
18/11/2024	1.4458	1.5127	1.3268	-	1.4284	107%
10/06/2024	1.6786	1.1859	1.3551	1.3099	1.4065	106%
5/8/2024	1.5946	1.3465	1.2940	1.3372	1.4117	106%
7/10/2024	1.2976	1.3502	1.5876	1.2424	1.4118	106%
2/12/2024	1.3335	1.5908	1.2717	-	1.3987	105%
27/05/2024	1.6610	1.2085	1.2852	1.3588	1.3849	104%

(Urner Barry, s. f.)

Cuando se tenga a la mano la información, se toma el precio del corte de la

INFORME DE PRÁCTICAS EN ALIMENTOS CARNICOS S.A.S

40

semana presente y de la semana anterior, luego se colocan estos dos precios en la segunda columna de uno de los cuadros del documento sheets donde estan los codigos de cada corte, para que así se aplique la fórmula ya establecida. Cabe recalcar que el primer cuadro de VARIOS es solo para cortes de res, pollo, pavo, salmón, tilapia y Atún; el segundo es solo de cerdo; y el tercero es para el maíz. En la siguiente ilustración se puede apreciar los tres cuadros que generan los valores de la cadena de valor.

Ilustración 9. Tabla de códigos de Urner Barry.

URNER BARRY'S						
2	Maiz amarillo (Kansas City, EE. UU.)	3289	https://www.combell.com/markets/items/3289	Maiz amarillo Omaha, EE. UU.	3290	https://www.combell.com/markets/items/3290
3	Pavo (Pechuga deshuesada y sin piel, congelada)	3049	https://www.combell.com/markets/items/3049	Pavo (carne de mulo, deshuesada y sin piel)	3051	https://www.combell.com/markets/items/3051
4	Pavo (Escapula congelada)	1054	https://www.combell.com/markets/items/1054			
5	Cerdo (Recorte de canal de cerdo)	4621	https://www.combell.com/markets/items/4621	Cerdo (recorte en caja 72% congelados)	11847	https://www.combell.com/markets/items/11847
6	Cerdo (Picnic)	11681	https://www.combell.com/markets/items/11681	Jamon de cerdo	11768	https://www.combell.com/markets/items/11768
7	Cerdo (Jamon de cerdo, Paquetes de jamón empaquetado)	11756	https://www.combell.com/markets/items/11756	Panqueta de cerdo (Panqueta descortezada)	11798	https://www.combell.com/markets/items/11798
8	Cerdo vegetal (combinación de recorte de jamón y tocino)	13564	https://www.combell.com/markets/items/13564	Butt de cerdo USDA	11639	https://www.combell.com/markets/items/11639
9	Cerdo (Como de Cerdo, Solomillo Deshuesado, C)	13622	https://www.combell.com/markets/items/13622	Recortes de cerdo 42%	3792	https://www.combell.com/markets/items/3792
10	Cerdo (Jamon de 3 miscelitos a azul)	11743	https://www.combell.com/markets/items/11743			
11	Cerdo Europa (Excel H.C.Alema-Esp)		https://www.itsp3.com/odstravaciones-de-guano/			
12	World Pig Prices (Pagina)		https://agriculture.europe.eu/date-and-analysis/market-observatories/market-observatories/meat/pigmeat-statistics_en			
13	Carne de cerdo (producción/matanza)	3302	Miliones de libras	Cerdo (Matanza, inspeccionada USDA)	3298	Peso
14	Noticia Internacional					
15	Noticia Nacional					
16	Pasta de pollo (Excel-gráfica p.pollo)		https://www.ams.usda.gov/mnreports/ams_3646.pdf	Pollo (pechugas, deshuesadas sin piel)	522	https://www.combell.com/markets/items/522
17	Pollo (pollo separado, algo de piel, 15-20 % de)	617		Pollo (pollo separado, algo de piel, 15-20 % de)	618	
18	Pollo UB - Pechugas del este EBP	58		Pollo UB - Carne de corte oriental con menos	525	
19	Pollo (pechugas deshuesadas/sin piel) Mariposa	994	https://www.combell.com/markets/items/994	Pollo (Pechuga mediana oriental, deshuesada)	7969	https://www.combell.com/markets/items/7969
20	Max Cerdo			Max hembra		
21	Max Macho					
22	Beef	4926	https://www.combell.com/markets/items/4926	Beef	2998	Peso
23	Beef	2384	https://www.combell.com/markets/items/2384	Beef	2393	https://www.combell.com/markets/items/2393

VARIOS				
Sem	Precio EXW USD lb	Precio CIF USD KG	Precio DDP COP KG	Variación
40	\$4,00	\$5,15	\$40,077	0,00
41	\$4,00	\$5,15	\$40,077	0,0%

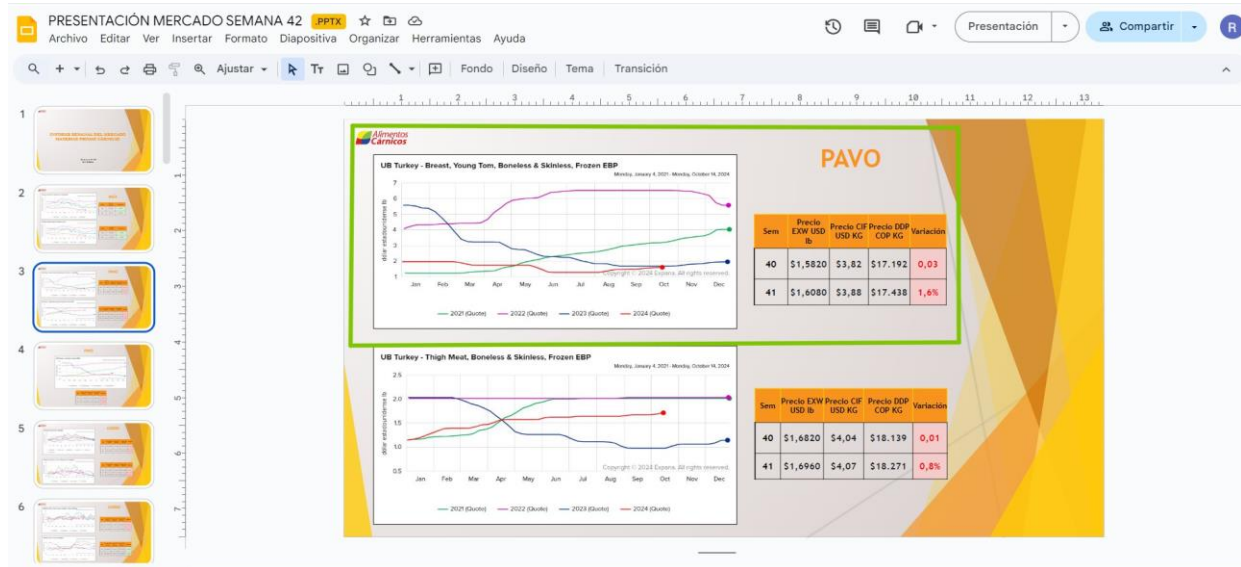
CERDO				
Sem	Precio EXW USD lb	Precio CIF USD KG	Precio DDP COP KG	Variación
40	\$1,5915	\$3,84	\$18,560	-0,035
41	\$1,5599	\$3,76	\$18,217	-0,022

MAIZ		
Sem	Precio USD/lb	Variación
40	51,967	6,38
41	58,346	12,3%

(Alimentos Carnicos S.A.S, s. f.-a)

Cuando ya se tenga los valores en uno de los cuadros de la hoja de sheets donde están los códigos de los cortes, se copia y se pega en un formato ya establecido de google slides, además de la gráfica del corte que se encuentra en la Urner Barry. Se aprecia en la siguiente ilustración el formato de slides.

Ilustración 10. Informe de mercado.



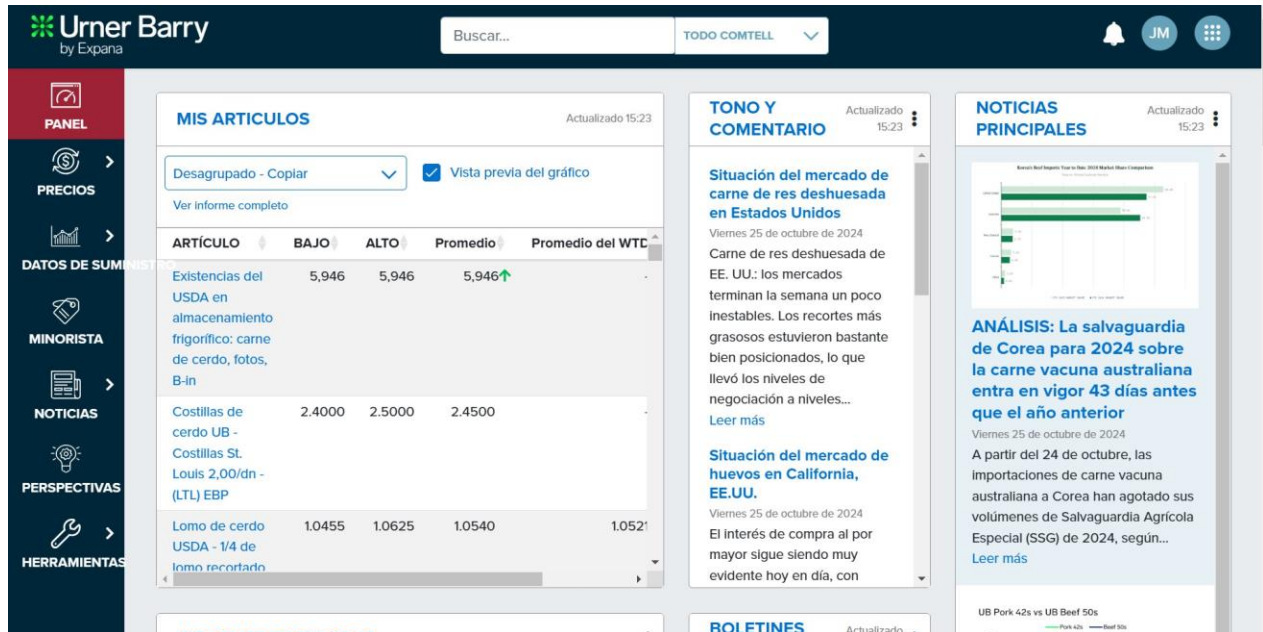
(Alimentos Carnicos S.A.S, s. f.-b)

Posteriormente el documento de google slides se convierte a PDF y se envía por correo a los integrantes del área de compras internacionales.

Presentar la situación del mercado cárnico en Estados Unidos:

Se ingresa a un documento de google docs donde se pondrá la información del estado del mercado norteamericano de los cortes de la carne de res, cerdo, pollo, pavo, tilapia, salmón y camarón. La página web de donde se sacará la información es la de Urner Barry. La siguiente ilustración muestra la página de la Urner Barry.

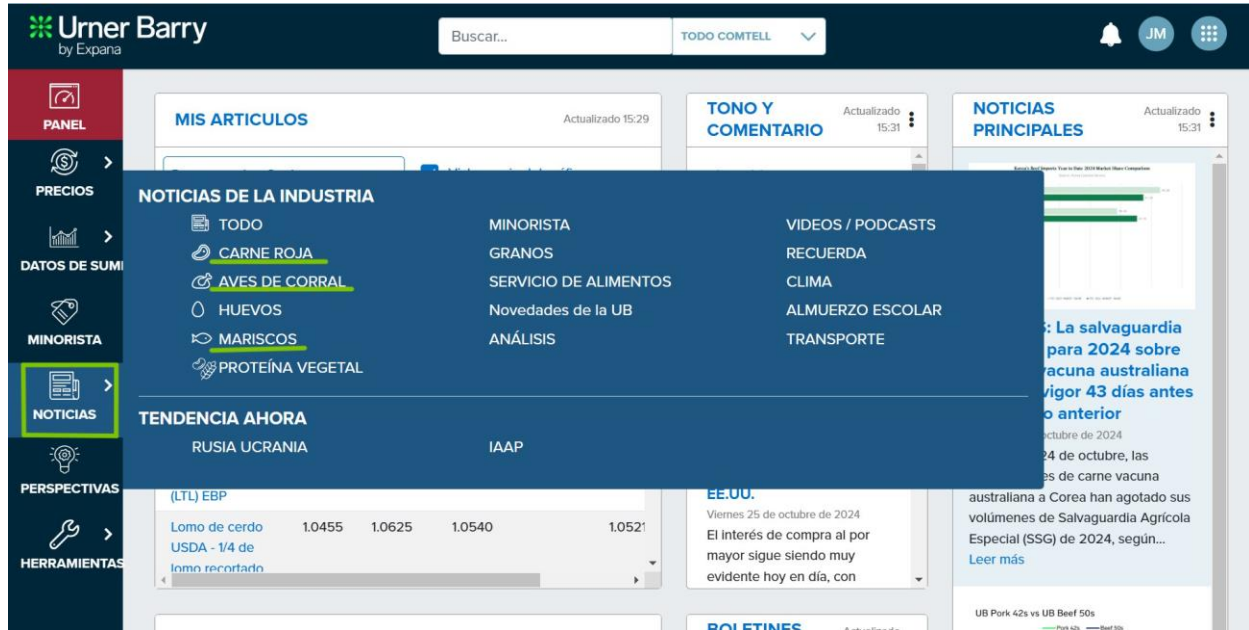
Ilustración 11. Página de Urner Barry.



(Urner Barry, s. f.)

Una vez se está dentro de la página web, se señala con el mouse el icono de las noticias, donde se despliega las categorías de las proteínas. Siendo las categorías que se utilizan para el resumen de las proteínas las siguientes: Carne roja, aves de corral y mariscos. La ilustración que se muestra a continuación muestra los enlaces de las proteínas.

Ilustración 12. Página de Urner Barry.



(Urner Barry, s. f.)

En las categorías se encuentran publicaciones que mencionan el estado de los cortes de carne anteriormente mencionados. Siendo las publicaciones más usadas para el resumen las que se muestran en las siguientes ilustraciones.

Ilustración 13. Página de Urner Barry.



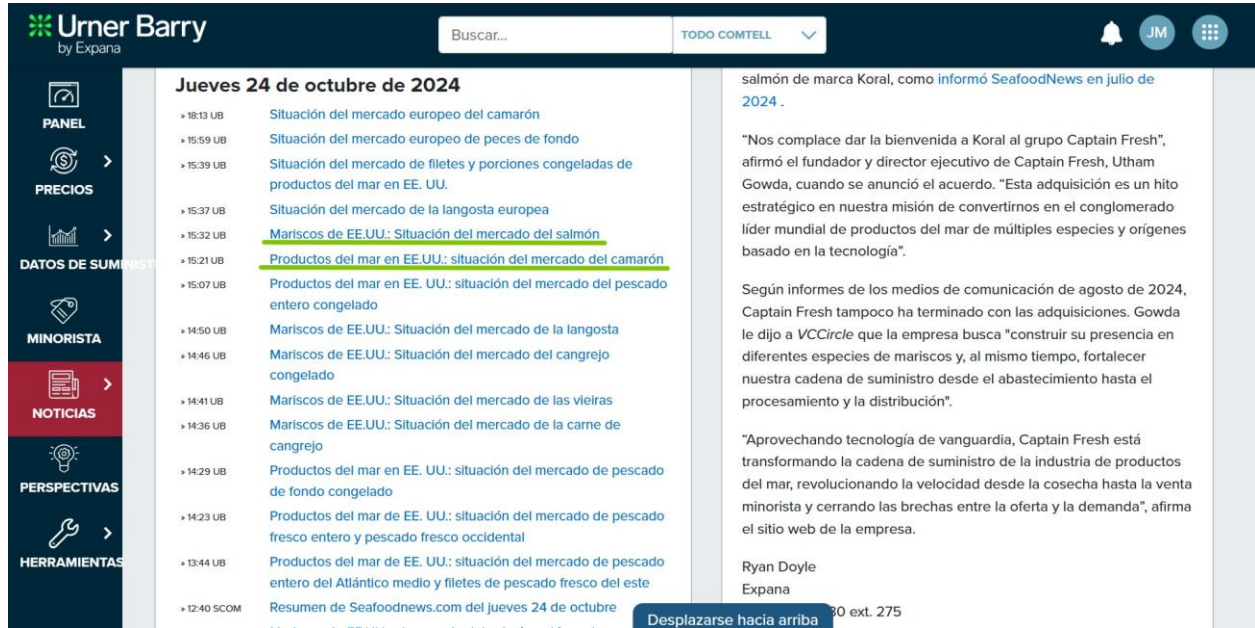
(Urner Barry, s. f.)

Ilustración 14. Página de Urner Barry.



(Urner Barry, s. f.)

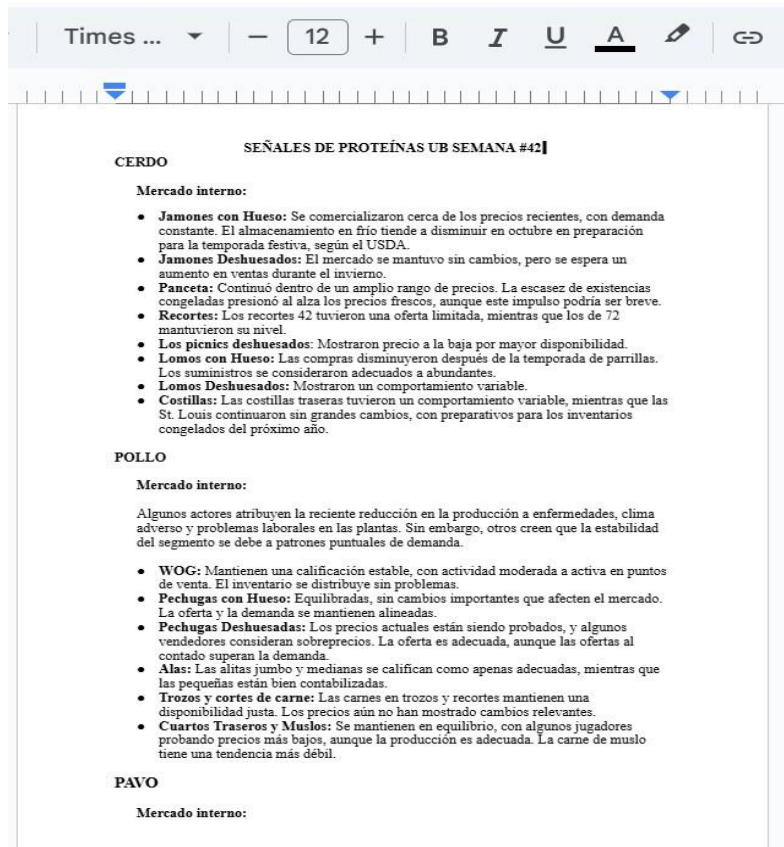
Ilustración 15. Página de Urner Barry.



(Urner Barry, s. f.)

Se debe tener en cuenta que se debe utilizar las publicaciones más recientes. Cuando se lee la publicación, se identifican los cortes de carne y se da una breve explicación de cómo se encuentra la situación de este corte en el mercado norteamericano. Luego se ingresa al documento de google docs que se abrió anteriormente y se plasma allí la información. En la siguiente ilustración se ve el formato del documento que se redacta.

Ilustración 16. Formato del resumen de situación de mercado cárnico.



(Carlos Andres Garcia Gaviria, s. f.)

Una vez se finaliza con la redacción del resumen, se convierte el documento a PDF y se envía a los correos electrónicos acordados.

Investigar noticias de relevancia para la empresa tanto de nivel nacional como internacional:

Se abren dos documentos de google docs con el formato de presentación de las noticias nacionales e internacionales que se encuentran en el drive del practicante, donde en primer lugar se cambia la fecha y la semana a la presente. Posteriormente se coloca el título de la noticia, el contenido de la noticia, una imagen y el URL. Las

fuentes de donde se sacan las noticias deben de ser seguras y confiables, además que las noticias deben de ser relevantes para la industria o la empresa de alimentos cárnicos S.A.S. En las siguientes ilustraciones se ven el formato de los documentos.

Ilustración 17. Formato de noticias internacionales.

24 DE OCTUBRE 2024

S e m a n a 43 2024

NO NOTICIAS INTERNACIONALES

Las exportaciones podrían aumentar en el cuarto trimestre. Los futuros reflejan un entorno de demanda sólido

Los envíos de carne de cerdo fresca, congelada y cocida en agosto se estimaron en 192,376 toneladas métricas, lo que representa un aumento del 7,1% en comparación con el año anterior. Este repunte sigue a un aumento del 14% en las exportaciones en julio. En lo que va del año, los envíos totales de exportación de carne de cerdo de EE. UU. alcanzaron los 1,6 millones de toneladas métricas, lo que representa un aumento del 5,2% con respecto al año pasado.

Los mercados impulsaron significativamente el aumento de las exportaciones en agosto. Los envíos a México, el principal mercado, totalizaron \$2.139 TM, un 6,6% más que hace un año, lo que representa alrededor del 40% del aumento general de las exportaciones. Sorprendentemente, los envíos a Colombia aumentaron un 85%, lo que contribuyó con una participación aún mayor al aumento general, a pesar de que Colombia es una pequeña fracción del mercado mexicano. De hecho, en agosto, Colombia importó más carne de cerdo que China. Con las autoridades colombianas levantando algunas restricciones a las importaciones estadounidenses, anticipamos un aumento en las exportaciones de carne de cerdo y aves de corral estadounidenses a este mercado. Japón sigue siendo un destino importante para la carne de cerdo estadounidense; sin embargo, las exportaciones a Japón se quedaron rezagadas, con una caída del 5,7% en agosto y del 3,3% en lo que va de año.

Creemos que el ritmo de los envíos de exportación de carne de cerdo puede haberse desacelerado en septiembre, aunque aún podría superar los niveles del año pasado. Las exportaciones semanales de carne de cerdo tienden a no correlacionarse bien con las estadísticas mensuales debido a las brechas en los informes y los tipos de productos que se exportan. Las ventas de exportación de carne de cerdo pendientes hasta fin de año están actualmente ligeramente por encima de las de hace un año, pero las ventas de exportación a México, el principal mercado, actualmente han aumentado hasta un 33% interanual. Si bien los valores del jamón han estado controlados hasta este momento, es probable que la combinación de mayores ventas a México y la demanda interna estacional sustenten los precios del jamón en las próximas 4 a 5 semanas.

[READ MORE](#)

Outstanding Pork Export Sales as of Oct 10, 2024

País	#04.11.2023	#09.10.2024
China	~1.0	~1.0
Colombia	~0.1	~0.8
México	~1.5	~2.1
Japón	~0.5	~0.5
U.S.	~0.5	~0.5
Canadá	~0.2	~0.2
Otro	~0.2	~0.2

(Alimentos Carnicos S.A.S, s. f.-b)

Ilustración 18. Formato de noticias nacionales.



(Alimentos Carnicos S.A.S, s. f.-c)

Luego se convierte el documento a PDF y se envía a los correos electrónicos acordados.

Identificar noticias que mencionan la expansión o estado de la gripe aviar y la peste porcina africana a nivel mundial:

Se ingresa a dos presentaciones de canva, una de la gripe aviar y otra de la peste porcina africana. Se cambian la fecha y la semana a la presente, se ingresa un mapamundi de donde se encuentra activa cada enfermedad, respectivamente en cada presentación. Cada presentación tiene el link de dónde se toma el mapamundi. Luego

se busca noticias donde se menciona la situación o expansión de cada una de las enfermedades, se ingresando el título, una pequeña introducción, una imagen y el URL. Cabe recalcar que las fuentes o los noticieros deben de ser confiables y seguras. A continuación se muestran las ilustraciones de cada presentación.

Ilustración 19. Formato de noticias de la gripe aviar.



(Alimentos Carnicos S.A.S, s. f.)

Ilustración 20. Formato de noticias de la peste porcina africana.

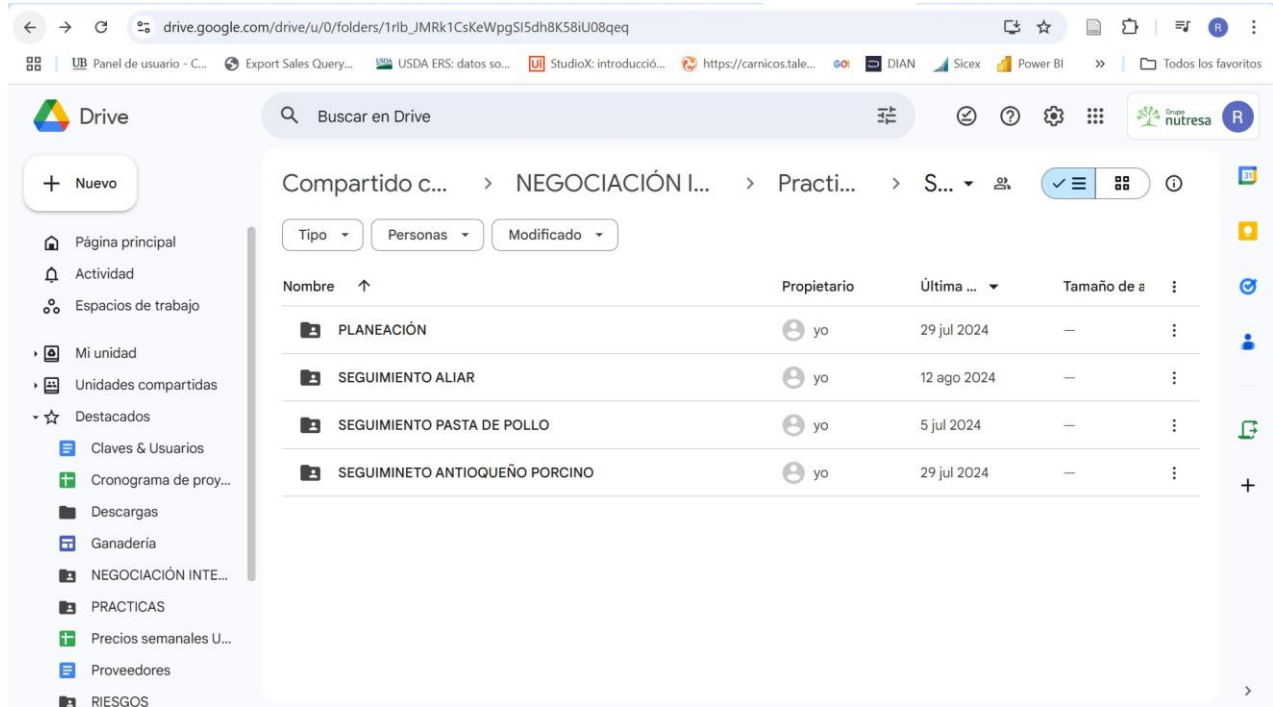


(Alimentos Carnicos S.A.S, s. f.)

Verificar la cantidad de los pedidos de materia prima que se reciben:

Se ingresa al drive del practicante donde se encuentran 4 documentos de google sheets con la cantidad de pedido de cierta materia prima. En la siguiente ilustración se aprecia las carpetas con los documentos de google sheets.

Ilustración 21. Carpetas de seguimiento.



(Manuela Vera Guzman, s. f.-b)

Quando se ingresa a una de las carpetas y luego a uno de los archivos, se puede ver lo planeado y lo entregado. Lo planeado es el pedido que se hizo al proveedor, y lo entregado es lo recibido por la empresa de alimentos cárnicos. Este registro es semanal. A continuación se puede apreciar la estructura de uno de los documentos.

Ilustración 22. Estructura de seguimiento.

The screenshot shows an Excel spreadsheet titled 'PLANEACIÓN #43'. The spreadsheet is organized into columns A through I and rows 1 through 4. Row 1 is a header row. Row 2 contains two main categories: 'Carne Oscura Molida NN10' (spanning columns B to E) and 'Contramuslo NN10' (spanning columns F to I). Row 3 contains two sub-headers: '7005751' (spanning columns B to E) and '3000677' (spanning columns F to I). Row 4 contains four columns for each category: 'Planeado 2024', 'Entregado', 'Diferencia', and '% de Cumplimiento'. The 'Entregado' cell for '7005751' is highlighted with a green border.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1									AGI
2		Carne Oscura Molida NN10				Contramuslo NN10			
3	Semana	7005751				3000677			
4		Planeado 2024	Entregado	Diferencia	% de Cumplimiento	Planeado 2024	Entregado	Diferencia	% de Cumplimiento

(Manuela Vera Guzman, s. f.-a)

Para llenar la casilla de entrega, se ingresa a SAP, que es una herramienta utilizada por la empresa de alimentos cárnicos. Para ingresar a esta herramienta se necesita solicitar un perfil y una contraseña. Como se ve en la siguiente ilustración.

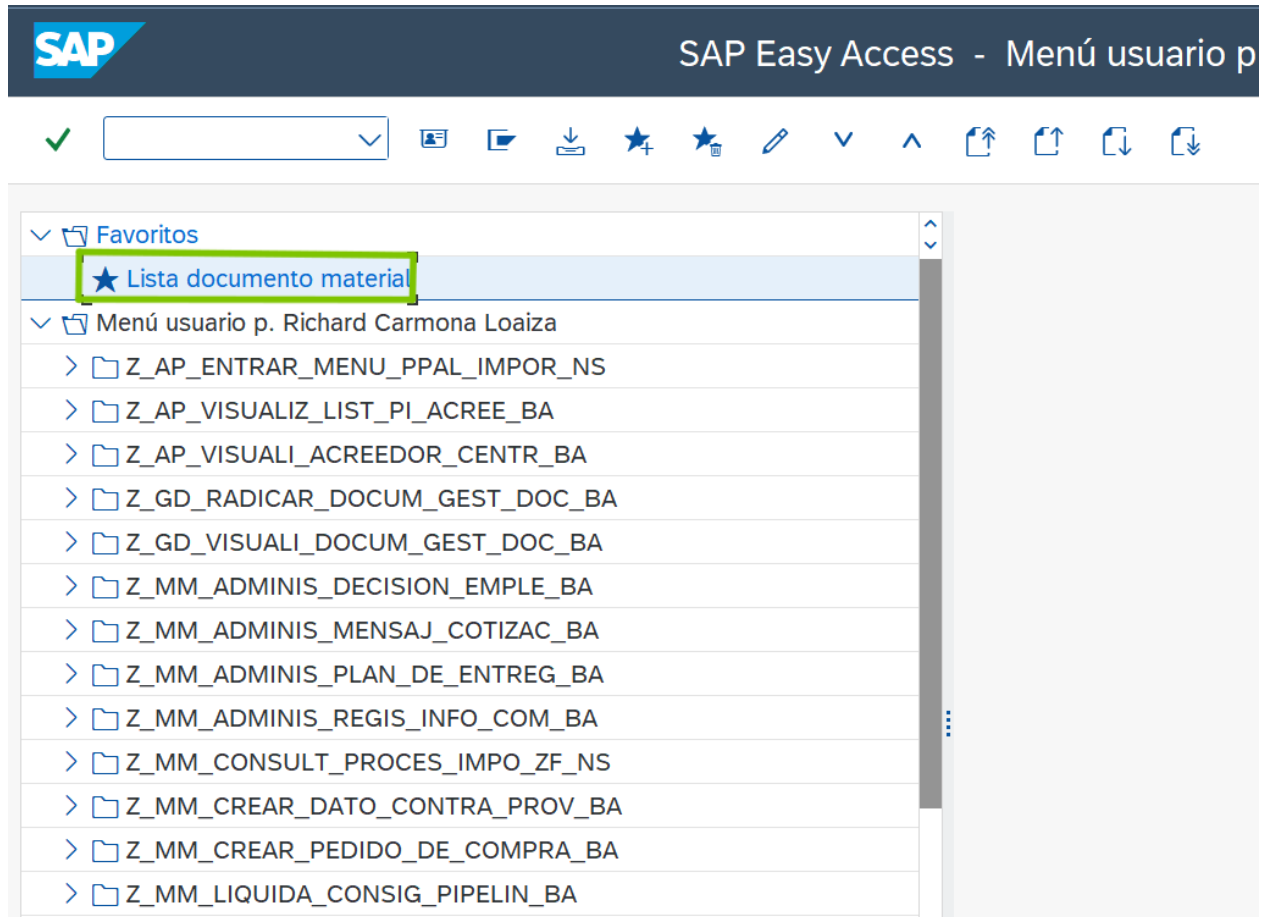
Ilustración 23. Herramienta SAP.

The screenshot shows the SAP login interface. At the top, there are navigation links for 'Usuarios', 'Sistema', and 'Ayuda'. Below this is the SAP logo and the text 'SAP'. A green checkmark is visible next to a dropdown menu. Below the dropdown menu is a button labeled 'Clave acceso nueva'. The main area is divided into two sections: 'Mandante' and 'Información'. The 'Mandante' section has a field with the value '300'. The 'Información' section has an information icon and the text 'GRUPO NUTRESA S.A.' followed by a detailed disclaimer about system usage and ownership.

Una vez se está dentro del sistema de SAP se selecciona el icono de lista

documento material. Se puede ver en la siguiente ilustración.

Ilustración 24. Herramienta SAP.



Luego se ingresa la información del pedido, que serían las casillas que se muestran en la siguiente ilustración.

Ilustración 25. Herramienta SAP.

The screenshot shows the SAP 'Lista documentos materia' interface. The top navigation bar includes 'Programa', 'Tratar', 'Pasara', 'Sistema', and 'Ayuda'. Below this is a search bar with a dropdown arrow and a 'Cancelar' button. The main form is divided into two sections: 'Datos de posición' and 'Datos cab.'. The 'Datos de posición' section contains fields for Material, Centro, Almacén, Lote, Proveedor, Cliente, Clase de movimiento, Stock especial, Puesto descarga, Orden, Clase de valoración, Motivo movimiento, Pedido de cliente, and Pos.pedido cliente. The 'Datos cab.' section contains fields for Fe.contabilización, Nombre del usuario, Clase de operación, Texto cab.documento, and Fecha de entrada. Several input fields are highlighted with green boxes, indicating they are the focus of the illustration.

La información del pedido será proporcionada por el líder al practicante cuando éste comience con su labor. Posteriormente al colocar la información del pedido, se clickea el icono de ejecutar para que se muestre la cantidad entregada. El icono de entrega se muestra en la siguiente Ilustración.

Ilustración 26. Herramienta SAP.

Datos de posición				
Material	<input type="text"/>		<input type="text"/>	<input type="button" value="→"/>
Centro	<input type="text"/>	a	<input type="text"/>	<input type="button" value="→"/>
Almacén	<input type="text"/>	a	<input type="text"/>	<input type="button" value="→"/>
Lote	<input type="text"/>	a	<input type="text"/>	<input type="button" value="→"/>
Proveedor	<input type="text"/>	a	<input type="text"/>	<input type="button" value="→"/>
Cliente	<input type="text"/>	a	<input type="text"/>	<input type="button" value="→"/>
Clase de movimiento	<input type="text"/>	a	<input type="text"/>	<input type="button" value="→"/>
Stock especial	<input type="text"/>	a	<input type="text"/>	<input type="button" value="→"/>
Puesto descarga	<input type="text"/>	a	<input type="text"/>	<input type="button" value="→"/>
Orden	<input type="text"/>	a	<input type="text"/>	<input type="button" value="→"/>
Clase de valoración	<input type="text"/>	a	<input type="text"/>	<input type="button" value="→"/>
Motivo movimiento	<input type="text"/>	a	<input type="text"/>	<input type="button" value="→"/>
Pedido de cliente	<input type="text"/>	a	<input type="text"/>	<input type="button" value="→"/>
Pos.pedido cliente	<input type="text"/>	a	<input type="text"/>	<input type="button" value="→"/>

Quando se tenga la información de todos los pedidos se envían los documentos al correo electrónico de uno de los integrantes del área de compras.

Comprobar que el proveedor si implementa los termoregistros en la carga:

Desde gestión cargos envían un correo al practicante con cierta información de las cargas, donde se puede apreciar el usos o no de los termoregistros en la carga. Si se encuentra un caso en donde una carga no presentó el termoregistro, se debe de enviar un correo al respectivo proveedor de la carga con la siguiente información.

Ilustración 27. Formato de información enviada al proveedor.

Material	Proveedor	Planta procesadora	Lote proveedor	Lote interno	Proforma	Contenedor	Observaciones
----------	-----------	--------------------	----------------	--------------	----------	------------	---------------

Cuando el proveedor responde el correo que se envió, se registra en una plantilla de seguimiento de google docs, que tiene la siguiente estructura.

Ilustración 28. Formato de seguimiento.

FECHA REPORTE	PROVEEDOR	PROFORMA	COMENTARIO	FECHA SEGUIMIENTO	RESPUESTA
---------------	-----------	----------	------------	-------------------	-----------

5.1 Propuesta de valor

El practicante como propuesta de valor dentro del área de compras internacionales de la empresa Alimentos Cárnicos S.A.S, presentó una matriz de riesgo, en donde identificaron los principales riesgo que se pueden presentar en el área, se separaron por categorías, se colocaron los efectos que podrían tener estos riesgos si se dan, se realizó una análisis cualitativo en donde se definió la probabilidad de que suceda y el impacto que tendría tener en el área, se utilizó una fórmula para realizar un análisis cuantitativo que le dio un valor numérico a cada riesgo, y por último, se definió una estrategia de prevención para cada riesgo.

Ilustración 29. Matriz de riesgo del área de compras internacionales.

Categoría	Riesgo	Efectos	Probabilidad	Impacto	Nivel de riesgo	Estrategias de prevención
Mercado	Poca oferta del mercado (compra)	Precios al alza. Escasez de productos. Disponibilidad reducida. Barreras comerciales. Retrazos o agolados. Exceso o escasez de materia prima. Pérdida de oferta de materia prima Retrasos en la cadena de suministros Aumento de los riesgos logísticos Costos adicionales para adaptarse a los cambios	Media	Significativo	12	- Fortalecer la producción propia - Modificar la composición de los productos para utilizar la materia prima más disponible
	Alta demanda del mercado		Alta	Significativo	16	- La diversificación de proveedores - Establecer contratos a largo plazo con proveedores
	Enfermedades en los animales		Alta	Significativo	16	- Identificación clara del origen - Promover protocolos de bioseguridad a los proveedores
	Barreras gubernamentales		Media	Significativo	12	- Garantizar una vigilancia geopolítica permanente
	Paros nacionales		Baja	Grave	16	- Construir planes de contingencia para las alteraciones de orden público - Identificación de las rutas alternas
	Crisis económicas en territorios de origen		Baja	Significativo	8	- Seguir a los principales factores macroeconómicos de cada país.
	Fallo en la previsión de nuestra demanda		Media	Significativo	12	- Monitoriar constantemente las tendencias de consumo del mercado - Diversificar los canales de venta de materias primas
	Cierre de mercado internacional		Baja	Grave	16	- Construir planes de contingencia que ayuden a flexibilizar los orígenes de las importaciones.
	Incumplimiento contractual por parte de los asociados del negocio		Baja	Significativo	8	
	Conflicto nacionales o internacionales		Muy baja	Grave	8	- Garantizar la diversificación de los proveddpres
	Entorno regulatorio que afecta negativamente		Media	Grave	24	- Monitoreo de cambios regulatorios - Asesoría legal especializada
	Dependencia de proveedores		Baja	Moderado	4	- Garantizar la distribución estratégica de compras entre varios proveedores
	Precio		Presencia de competidores (venta)	Aumento de los costos. Margen de beneficio reducido. Necesidad de ajustar los precios de venta. Competitividad afectada en el mercado. Incertidumbre en la planificación	Media	Grave
Insuficiente control de gastos.		Baja	Moderado		4	- Definir los mayores factores de aumento de gastos para controlarlos
Limitada capacidad de expansión.		Alta	Moderado		8	- Construir planes de internacionalización para ampliar el mercado
Fluctuaciones en precios de insumos		Alta	Significativo		16	- Establecer contratos a largo plazo
Calidad	Falta de prontitud en la corrección de defectos.	Retiro de productos del mercado. Daño a la reputación de la marca. Pérdida de clientes y ventas. Costos de devolución y reemplazo de productos Ir en contra de la regulación ambiental Pérdida de material prima por contaminación	Media	Critico	48	- Establecer procedimientos claros y rápidos para corregir defectos una vez se presente la dificultad
	Problemas eventuales de calidad.		Baja	Critico	32	- Implementar inspecciones regulares tanto en los materiales recibido como en los productos durante cada fase de producción. - Solicitar a los proveedores los certificados de análisis (COA) de todas las cargas

6. Aportes a mi formación Personal

Las prácticas profesionales de negocios internacionales en la empresa de alimentos cárnicos S.A.S no solo aportan a la consolidación del conocimiento y al crecimiento profesional, sino también al crecimiento personal. La empresa de alimentos cárnicos S.A.S o el Grupo Nutresa prestan mucha atención en el ser o la calidad de persona que entra en la organización, por lo tanto el acompañamiento y la retroalimentación durante todo el proceso de prácticas es constante .

Uno de los procesos que muestran el interés de la empresa por la persona es el seguimiento que hace el área de recursos humanos (DHO) con cada uno de los practicantes, preguntando al practicante y a cada uno de los integrantes del área donde se realiza las prácticas cómo se han estado sintiendo con el nuevo practicante, siendo este un espacio para que cada uno mencione todo lo que tiene que ver con la convivencia. Además, el estar en constante interacción con el equipo y con los practicantes de otras áreas permite mejorar la capacidad de trabajar en equipo, la escucha y la comunicación

7. Aportes a mi formación profesional

Las prácticas profesionales aportan al estudiante la posibilidad de interactuar con un contexto real de la carrera que se estudió, consolidando conocimiento y teoría que se obtuvo durante los años de estudio, además, se fortalecen habilidades o capacidades como la comunicación, la empatía, la escucha activa, etc, que son habilidades que todo negociador internacional debe de fortalecer y practicar constantemente. Adicionalmente, las tareas asignadas al practicante le permitieron mejorar las habilidad de investigación de mercado y seguimiento, lo que es crucial para la buena toma de decisiones .

Las prácticas brindan la oportunidad al practicante de comprender con más claridad las dinámicas del comercio internacional, donde una situación o un escenario puede afectar a toda una industria o empresa, como lo puede ser temas relacionados con proveedores, gobiernos, puertos, clima, etc.

8. Conclusiones

- La información presentada en este informe da la oportunidad al lector de conocer información relevante de la empresa de Alimentos Cárnicos S.A.S del Grupo Nutresa, como comercializadora y productora de alimentos de materia canica, tanto nivel nacional como internacional.
- En el contenido del documento se puede apreciar la experiencia en la práctica profesional de un estudiante de negocios internacional en la empresa de Alimentos Cárnicos S.A.S del Grupo Nutresa, desarrollando habilidades de trabajo en equipo y mejora en las habilidades blandas; como lo son la comunicación e interacción con los demás compañeros de trabajo. Además, las funciones como analista permiten al practicante mejorar las habilidades de investigación de mercado y seguimiento, que son de vital importancia para la buena toma de decisiones.
- La empresa de Alimentos Cárnicos S.A.S del Grupo Nutresa a permitido que el estudiante de negocios internacionales desempeñe sus prácticas en un ambiente cómodo y agradable, contando con un equipo de trabajo con lo apoya y guía en todo momento, además le proporcionan todas las herramientas necesarias para desarrollar las funciones correctamente que se le asignaron dentro del área.
- Gracias al conocimiento y teoría enseñada por la universidad, el estudiante puede desarrollar correctamente las prácticas profesionales de negocios internacionales en la empresa de Alimentos Cárnicos S.A.S,

donde se incluye conocimiento de negocios internacionales, el uso de herramientas de microsoft y el desarrollo de las habilidades blandas.

9. Recomendaciones

- Para la agencia de práctica: La agencia de prácticas debería de contextualizar más al practicantes de cómo es la dinámica de comercio internacional en relación a la industria cárnica o la empresa de alimentos cárnicos.
- Para el líder de su proceso en la empresa: Debe de continuar con el buen acompañamiento y la retroalimentación al practicante para mejora del desempeño en el área, además que cada comentario permite al crecimiento tanto profesional como personal del practicante.
- Para la universidad y la coordinación de práctica: Ser más oportunos y eficientes en enviar los perfiles o hojas de vida de los estudiantes de la universidad al agente de prácticas, para que estos tengan más oportunidades de realizar sus prácticas profesionales en la empresa de Alimentos Cárnicos S.A.S.
- Para el asesor: El docente debe de continuar con el interés de acompañar al estudiante en todo el proceso de las prácticas y ser atento a responder cualquier inquietud que tenga el estudiante.

10. Referencias

Alimentnos Carnicos S.A.S. (s. f.-b). *PRESENTACIÓN MERCADO SEMANA 42*. Google Docs. Recuperado 15 de noviembre de 2024, de

https://docs.google.com/presentation/d/14BilR57CHscRW9frNVRX3BwgMmSUuLGs/edit?usp=drive_web&oid=113737420292458599188&rtpof=true&usp=embed_facebook

Alimentos Carnicos S.A.S. (s. f.-a). *Códigos UB.xlsx—Hojas de cálculo de Google*.

Recuperado 15 de noviembre de 2024, de

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1jIY6oHfj060OnY20LAo7vN7vEcOcm6He/edit?gid=28028322#gid=28028322>

Alimentos Carnicos S.A.S. (s. f.). *Copia de Amarillo Profesional Degradado Visión*

Diapositiva Presentación Empresarial. Canva. Recuperado 15 de noviembre de 2024, de

<https://www.canva.com/design/DAF6ReVo340/Yueze8Ye2LV1MB62ldXsYA/edit>

Alimentos Carnicos S.A.S. (s. f.-a). *Copia de Amarillo Profesional Degradado Visión*

Diapositiva Presentación Empresarial—Presentación. Canva. Recuperado 15 de noviembre de 2024, de

<https://www.canva.com/design/DAF6td6APAk/yz000iV98ofYOb6zexSRTQ/edit>

Alimentos Carnicos S.A.S. (s. f.-b). *Noticias Internacionales #43*. Google Docs.

Recuperado 15 de noviembre de 2024, de

https://docs.google.com/document/d/1MI1SzFLEHG1R41GRN5LuTDsvoqq9nVfijRgyHOtlWm8/edit?usp=drive_web&oid=113737420292458599188&usp=embed

_facebook

Alimentos Carnicos S.A.S. (s. f.-c). *Noticias Nacionales #43—Documentos de Google.*

Recuperado 15 de noviembre de 2024, de

https://docs.google.com/document/d/1k81bMITdltgtopJCCclc56F_aZoJR2YUnN

[WAj-PqTSU/edit?tab=t.0](https://docs.google.com/document/d/1k81bMITdltgtopJCCclc56F_aZoJR2YUnN/edit?tab=t.0)

Carlos Andres Garcia Gaviria. (s. f.). *Proteínas semana #42.* Google Docs. Recuperado

15 de noviembre de 2024, de

<https://docs.google.com/document/d/16PpGdS150ArCfCtrXd1cLxR5FdGCJRykf>

[8ApcLLrjtc/edit?usp=drive_web&oid=113737420292458599188&usp=embed_fa](https://docs.google.com/document/d/16PpGdS150ArCfCtrXd1cLxR5FdGCJRykf/edit?usp=drive_web&oid=113737420292458599188&usp=embed_facebook)

[cebook](https://docs.google.com/document/d/16PpGdS150ArCfCtrXd1cLxR5FdGCJRykf/edit?usp=drive_web&oid=113737420292458599188&usp=embed_facebook)

Funciones practicante compras internacionales . (s. f.).

Grupo Nutresa. (s. f.). Alimentos cárnico Zenú. *Alimentos cárnico Zenú.* Recuperado 15

de noviembre de 2024, de <https://alimentoscarnicos.com.co/nuestra-historia/>

Grupo Nutresa. (2022a, junio 28). *Acerca de nosotros—Nutresa.*

<https://gruponutresa.com/quienes-somos/acerca-de-nosotros/>

Grupo Nutresa. (2022b, julio 13). *Cooperando con las personas—Nutresa.*

[https://gruponutresa.com/sostenibilidad/dimensiones-estrategicas/cooperando-co](https://gruponutresa.com/sostenibilidad/dimensiones-estrategicas/cooperando-con-las-personas/)

[n-las-personas/](https://gruponutresa.com/sostenibilidad/dimensiones-estrategicas/cooperando-con-las-personas/)

Grupo Nutresa. (2022c, julio 18). *Inspirando el desarrollo, el crecimiento y la*

innovación—Nutresa.

<https://gruponutresa.com/sostenibilidad/dimensiones-estrategicas/inspirando-el-d>

[esarrollo-el-crecimiento-y-la-innovacion/](https://gruponutresa.com/sostenibilidad/dimensiones-estrategicas/inspirando-el-desarrollo-el-crecimiento-y-la-innovacion/)

Grupo Nutresa. (2022d, julio 18). *Preservando el planeta—Nutresa.*

<https://gruponutresa.com/sostenibilidad/dimensiones-estrategicas/preservando-el-planeta/>

Grupo Nutresa. (2023a, marzo 20). *Estrategia mapa de valor—Nutresa.*

<https://gruponutresa.com/sostenibilidad/nuestra-gestion-en-sostenibilidad/estrategia-mapa-de-valor/>

Grupo Nutresa. (2023b, marzo 20). *Grupos de alimentos y negocios—Cárnicos—Nutresa.*

<https://gruponutresa.com/negocios/grupos-de-alimentos-y-negocios-carnicos/>

Manuela Vera Guzman. (s. f.-a). *PLANEACIÓN #43.xlsx—Hojas de cálculo de Google.*

Recuperado 15 de noviembre de 2024, de

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1wbcZ7E-kUE4nFDW3Lv6dsOWzjYP2gJ9U/edit?gid=841237480#gid=841237480>

Manuela Vera Guzman. (s. f.-b). *SAP.* Google Drive. Recuperado 15 de noviembre de 2024, de

https://drive.google.com/drive/folders/1rlb_JMRk1CsKeWpgSI5dh8K58iU08qeq

Presentación inducción negociación internacional 2024.pptx. (s. f.).

Urner Barry. (s. f.). *Panel de usuario—COMTELL.* Recuperado 15 de noviembre de 2024, de <https://www.comtell.com/User/Dashboard>